Foto: Pixelshop - Fotolia.com

11. norddeutscher FUNDRAISINGtag

24. + 25. Februar 2016 in Hamburg

EINLADUNG
an Fundraiser, Öffentlichkeitsarbeiter, Stiftungsrepräsentanten und Geschäftsführer sozialer Einrichtungen

Veranstalter:

AGENTUR k o | s o

Fundraising Akademie

Eine Einladung zum Networking

Mit dem 11. Norddeutschen Fundraisingtag in Hamburg wird die Tradition der überregionalen **Fachtagung zur Finanzierung von gemeinnützigen Organisationen und Stiftungen** fortgesetzt. Die zweitägige Veranstaltung bietet eine Plattform für den Austausch der Fundraiser, Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder, Stiftungsmanager und Öffentlichkeitsarbeiter aus allen thematischen Arbeitsbereichen. Die freundliche, **kollegiale Atmosphäre und praktisches Expertenwissen** sind die unverwechselbaren Markenzeichen der Norddeutschen Fundraisingtage.

Wir laden Sie herzlich ein, im Februar dabei zu sein!

Mit dem **Schwerpunktthema „Spenderinnen und Spender – rätselhaft und unergründlich?“** richten die Veranstalter im elften Jahr den Blick auf die Fragen nach dem Geberverhalten. In Vorträgen und fachlichen Diskussionen setzen sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Fachtagung insbesondere am Donnerstag mit den erkennbaren und sich verändernden Formen gemeinnützigen Engagements auseinander.

Der Austausch und die Qualifizierung der Teilnehmenden finden eine Fortsetzung in Seminaren und Workshops zu zahlreichen praxisbezogenen Themen, die der Entwicklung von nachhaltigen Fundraising-Strategien für gemeinnützige Organisationen, Projekte und Stiftungen dienen. Die ganztägigen **Praxis-Workshops am Mittwoch** und die **Arbeitsgruppen am Donnerstag** widmen sich den vielfältigen Fragestellungen für ein zukunftsorientiertes Fundraising in 17 unterschiedlichen Themenfeldern.

Die fachlichen Diskussionen und die Begleitung durch Fundraising-Expertinnen und -Experten bieten Ihnen an beiden Tagen viele neue Impulse für die Arbeit in Ihrer Organisation.

Seien Sie dabei und lernen Sie von den Besten!

BESUCHEN SIE UNS AUF *www.*norddeutscher-fundraisingtag.de

ÜBERBLICK

Mittwoch

24. Februar 2016

Ganztägige Praxis-Workshops zu den Themen:

- ***Die Potenziale für Ihr Fundraising – aufdecken und strategisch nutzen***
- ***Soziallotterien als Fundraising-Instrument***
- ***Unternehmenskooperationen: Unternehmen als Cashcow oder als ernstzunehmender Zukunftspartner?***
- ***Natürlich präsent! Mit Persönlichkeit überzeugen und motivieren***

Abendprogramm:
GET-TOGETHER in der KATHOLISCHEN AKADEMIE HAMBURG

Donnerstag

25. Februar 2016

Fachtagung mit Impulsvorträgen, Diskussionen und Arbeitsgruppen zu den Themen:

- ***Think Big – und rede mit dem Spender darüber***
- ***Erste Schritte für Ihre Fundraising-Strategie***
- ***Spenderbindung durch E-Mail-Marketing***
- ***Die EU-Förderperiode 2014 bis 2020***
- ***Crowdfunding – Praxiserfahrungen***
- ***Spendermobilisierung und praktische Tipps zur Bindung***
- ***Konzept für Veranstaltungen mit Großspendern und Dauerförderern***
- ***Spendensiegel und Selbstverpflichtungen***

Wir bedanken uns bei allen Unterstützern des 11. Norddeutschen Fundraisingtages 2016!

Sponsoren:

Bank für Sozialwirtschaft · direct · TeleDIALOG Telefon-Fundraising · SCHOMERUS Steuerberater Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer · SextANT. Für erfolgreiches NPO-Marketing · ifunds nonprofit CRM solutions · ALTRUJA · FUNDRAISINGBOX · koopmanndruck Mehr Wert für Kommunikation. · SUTORBANK

Partner:

DIE STIFTUNG · Stiftung & Sponsoring · DEUTSCHER FUNDRAISING VERBAND

MITTWOCH

PRAXIS-WORKSHOPS

Gemeinde- und Tagungszentrum Hauptkirche St. Michaelis, Hamburg

24. Februar 2016 · 10.00–16.30 Uhr

Erweitern und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in einem wichtigen Fundraising-Thema. Vier Themen stehen zur Auswahl, die in einem intensiven Lernumfeld und praxisorientiert bearbeitet werden. Die Referentinnen und Referenten gestalten die Praxis-Workshops in wechselnden Arbeitsformen, z. B. Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit. Wegen der Teilnehmerbegrenzung entscheiden Sie sich mit Ihrer Anmeldung verbindlich für einen Praxis-Workshop.

basic expert

X 1 Die Potenziale für Ihr Fundraising – aufdecken und strategisch nutzen

Dieser Tagesworkshop wendet sich an alle, die Fundraising strategisch planen und aufsetzen wollen. Er vermittelt einen Überblick über verschiedene Möglichkeiten und die damit verbundenen Anforderungen an die jeweilige Organisation. Sie erhalten einen Überblick über ein Planungs-Tool, das Sie langfristig immer wieder nutzen können.

Dr. Kai Fischer, *Mission-Based Consulting, Hamburg*

expert

X 2 Soziallotterien als Fundraising-Instrument

In diesem Workshop erhalten Sie eine Einführung in die Förderbedingungen und praktische Hilfestellung für die Antragstellung. Zahlreiche Praxisbeispiele sollen den Teilnehmenden Anregung geben und Mut wecken für eigene Projekte. Einen besonderen Schwerpunkt bilden die aktuellen Förderprogramme der Soziallotterien. Gemeinsam wird ein konkreter Mikroantrag erarbeitet.

Heiko Wächter, *Fundraising & Beratung, Hitzacker*

expert

X 3 Unternehmenskooperationen: Unternehmen als Cashcow oder als ernstzunehmender Zukunftspartner?

Lernen Sie in diesem Workshop Unternehmen als potenzielle Partner Ihrer Organisation kennen und erfahren Sie, was bei der Entwicklung, dem Aufbau, der Betreuung und der langfristigen Bindung von Unternehmen im Sinne von messbaren Win-win-Situationen wichtig ist.

Hugo Pettendrup, *HP-FundConsult – Brücke zwischen Profit und Non-Profit, Münster*

basic expert

X 4 Natürlich präsent! Mit Persönlichkeit überzeugen und motivieren

Im Workshop lernen Sie in entspannter Atmosphäre, situationsbezogen und sicher zu kommunizieren: bei Vorträgen, im Kontakt mit Spendern und auch im eigenen Team. Wir arbeiten mit zahlreichen, leicht zugänglichen Übungen und Live-Coachings zu Atmung, Stimme und Körpersprache. Auf unterhaltsame Weise werden Tipps und Tricks auch für scheinbar schwierige Situationen vermittelt.

Ute Einhaus, *!HR AUFTRITT, Training für professionelle Präsenz, Dortmund*

IMMER AKTUELL ... ***bei Programmänderungen***
www.*norddeutscher-fundraisingtag.de*

Mittwoch, 24. Februar 2016 · 19.00 Uhr

GET-TOGETHER

In der KATHOLISCHEN AKADEMIE HAMBURG
Herrengraben 4, Panoramaraum im 5. Stock

Zum Abendprogramm treffen sich die Teilnehmenden des Norddeutschen Fundraisingtages in diesem Jahr erstmals im neu gestalteten Panoramaraum der Katholischen Akademie Hamburg mit Blick auf das Wahrzeichen der Hansestadt, den Michel und den Gebäuden und Anlagen in der Hafencity und im Hamburger Hafen.

Wie in jedem Jahr gehört zum Abendprogramm das Kennenlernen einer besonderen sozialen Initiative. Der Malteser Hilfsdienst in Hamburg hat 2010 damit begonnen, einen sogenannten Wohlfühlmorgen für Wohnungslose und Arme in der Metropole Hamburg einzurichten. Der Hamburger Wohlfühlmorgen hat sich in den vergangenen Jahren fest etabliert und ist aus Sicht der Veranstalter des Norddeutschen Fundraisingtages ein herausragendes Beispiel, wie eine projektbezogene Kooperation mehrerer gemeinnütziger Organisationen mit Partnern aus der Wirtschaft gelingen kann. Im Rahmen des Abendempfanges werden die Initiatoren des Hamburger Wohlfühlmorgens über ihre Motivation und Arbeit berichten.

Nutzen Sie die Gelegenheit, bei einem Glas Wein oder Bier und einem kalt-warmen Buffet mit anderen Fundraiserinnen und Fundraisern und den Verantwortlichen aus Stiftungen und gemeinnützigen Organisationen ins Gespräch zu kommen.

www.directpunkt.de

direct punkt

2016

Agentur & Lettershop

Zeit für erfolgreiche Spendenmailings!

Sprechen Sie mit den Trägern des Deutschen Fundraisingpreises 2013!

Frank Mittelstedt
Tel. 040 / 23 78 60-0
service@directpunkt.de

Eberhard Renn
Tel. 0 81 93 / 93 71 910
renn@directpunkt.de

DONNERSTAG 25. Februar 2016 · 9.45–17.15 Uhr

FUNDRAISINGtag

Gemeinde- und Tagungszentrum Hauptkirche St. Michaelis

ab 9.00 UHR	ANKOMMEN, ANMELDUNG UND STEHKAFFEE
9.45 UHR	WILLKOMMEN UND BEGRÜSSUNG
10.00 UHR	GESPRÄCH IM PLENUM *Wie ticken Geber?* Frank Otto im Gespräch mit Jörg Schumacher
10.45 UHR	WORKSHOPS – Teil A *Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising*
ab 10.45 UHR	ZUSATZANGEBOTE Z
12.15 UHR	MITTAGSPAUSE
ab 12.30 UHR	MITTAGSTALK IM PLENUM *Warum Menschen spenden* Melanie Stöhr im Gespräch mit Dr. Kai Fischer und Andreas Schiemenz
13.30 UHR	LUNCH-MEETING LM *Impulse für die Fundraising-Praxis*
ab 14.15 UHR	KOMMUNIKATION UND KAFFEE
14.45 UHR	WORKSHOPS – Teil B *Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising*
ab 14.45 UHR	ZUSATZANGEBOTE Z
16.30 UHR	ABSCHLUSSVORTRAG IM PLENUM *Kommunikation 2.0* Jörg Schumacher, JS Medienberatung, Hamburg
17.00 UHR	AUSBLICK UND VERABSCHIEDUNG
17.15 UHR	ENDE DER TAGUNG

Programmänderungen aus wichtigem Grund bleiben vorbehalten!

IMMER AKTUELL ... *bei Programmänderungen*
***www.*norddeutscher-fundraisingtag.de**

WORKSHOPS vormittags A

basic expert

A 1 Think Big – und rede mit dem Spender darüber

Praxisbeispiele und -übungen für den Dialog mit Großspendern.

Karina Hövener, *Deutsches Komitee für UNICEF e.V., Köln*

basic

A 2 Der Fundraiser als Reiseplaner: Erste Schritte für Ihre Fundraising-Strategie

Voraussetzungen und Checklisten für den Aufbau eines nachhaltigen Fundraising.

Simone Sukstorf, *Sukstorf Fundraising, Ahrensburg*

basic expert

A 3 Nachhaltige Spenderbindung durch E-Mail-Marketing

Ausbau eines E-Mail-Verteilers und die ansprechende Gestaltung eines Newsletters.

Adina Kindler, *GRÜN spendino, Berlin*

expert

A 4 Die EU-Förderperiode 2014 bis 2020

Überblick über die Förderschwerpunkte in den Bereichen Soziales, Bildung und Gesundheit.

Henning Braem, *Bank für Sozialwirtschaft, Köln, Brüssel*

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN ... *zu den Workshops*
***www.*norddeutscher-fundraisingtag.de**

WORKSHOPS nachmittags B

basic expert

B 1 Crowdfunding – top oder flop? Praxiserfahrungen aus erster Hand

Voraussetzungen für die digitale Ansprache von Unterstützern erklärt an einem erfolgreichen Crowdfunding-Projekt.

Eva Jung, *gobasil – Agentur für Kommunikation, Hamburg*

basic

B 2 Projekt oder Organisation? Spendermobilisierung und praktische Tipps zur Bindung

Spender gewinnen und binden, Communities bilden und pflegen als zentrale Zukunftsaufgaben im Fundraising.

Thomas Martens, *Fundraisingberatung, Wedel*

basic expert

B 3 Die Stille Auktion – das erfolgreiche Konzept für Veranstaltungen mit Großspendern und Dauerförderern

Wie Organisationen durch den Einsatz der Stillen Auktion bei Charity-Dinnern und Benefiz-Galas deutlich mehr Erlöse erzielen.

Sabrina Behm, *Fundraising Agentur Behm, Hamburg*

expert

B 4 Spendensiegel und Selbstverpflichtungen als wirkungsvolle Zeichen für Transparenz!?

Welche Transparenzmaßnahmen für Ihre Organisation geeignet sind.

Dr. Friedrich Haunert, *Fundraising- und Organisationsberatung, Berlin*

LM LUNCH-MEETING

13.30–14.30 Uhr

LM 1 Umsatzsteuerpflichtige Leistungen von Vereinen und Stiftungen

Wann Leistungen umsatzsteuerpflichtig sind und welche Folgen sich daraus ergeben.

Dr. Leila Saberzadeh und Thomas Krüger, *Schomerus & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg*

LM 2 Direkter geht es nicht! – Gespräche mit den Spendern am Telefon

Über die Veränderungen im Denken und der Wünsche von Spendern.

Eva Caroline Fuchs-Mischkulnig, *TeleDialog, Rosenheim*

LM 3 Warum Unterstützer Sie erst kennenlernen müssen, bevor sie spenden

Warum Empfehlungsmarketing im digitalen Zeitalter ein Zugpferd von Fundraising-Kampagnen werden muss.

Nicolas Reis, *Altruja, München*

LM 4 10 praktische Tipps, wie Sie Ihre Spender besser verstehen

Bewährte Werkzeuge mit einfachen Mitteln nutzbar machen.

Tom Neukirchen, *Fundgiver Social Marketing, Hamburg*

LM 5 Anlassspenden – ein Klassiker der Spendenarbeit

Wie sich Anlassspenden erfolgreich in die Fundraisingarbeit integrieren und praktisch begleiten lassen.

Thomas Stolze, *FundraisingBox c/o Wikando GmbH, Augsburg*

Z ZUSATZANGEBOTE

Donnerstag, 25. Februar 2016

10.45–12.15 Uhr + 14.45–16.15 Uhr

Z 1 Kollegiale Beratung

Gespräche zu den Themen Konflikte am Arbeitsplatz, Fortbildungen und institutionelle Bereitschaft zum Fundraising in Ihrer Organisation.

Dr. Stephanie Neumann, *Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland e.V. (BUND), Berlin*

Z 2 Expertengespräch: Optimierung der Gremienarbeit in Vereinen und Stiftungen

Beispiele und Lösungen aus der Praxis für Ihre strategische Zukunftsplanung.

Dirk Schoch, *Stiftungskontor der SutorBank, Hamburg*

ORGANISATORISCHE HINWEISE: Die Zusatzangebote werden parallel zu den Workshops angeboten. Die Anzahl der Teilnehmenden ist je nach Angebot auf 6–10 Personen begrenzt.

ANMELDUNG FÜR DIE ZUSATZANGEBOTE: Interessierte können sich mit ihrer Anmeldung zum Norddeutschen Fundraisingtag bis zum 05.02.2015 gleichzeitig für eines der Zusatzangebote anmelden. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt!

www.fundraising-nord.de

Ihr NEUES Portal rund ums FUNDRAISING in Norddeutschland

Informieren Sie sich immer aktuell!

norddeutsche **FUNDRAISING** WERKSTATT

Ein Coaching für Ihre konkrete Fundraising-Arbeit

Tagesveranstaltungen **2016** in Hamburg

DO. 16. Juni | DO. 10. November | Weitere Termine auf Anfrage!

*Bringen Sie **Ihr Fundraising-Projekt** mit!*
*Reden Sie mit **Berufskollegen/-innen** und **Experten/-innen!***
*Finden Sie Ihre individuelle **Fundraising-Lösung!***

norddeutsches **FUNDRAISING** FRÜHSTÜCK

Monatliches Networking zu Ihren Fundraising-Themen

Termine 2016

14. Januar | 4. Februar | 21. April | 26. Mai | 23. Juni
15. September | 6. Oktober | 17. November

Monatlich außerhalb der Ferienzeiten, jeweils donnerstags von 8.00 bis 9.30 Uhr

ORGANISATORISCHES

Tagungsort:

Gemeinde- und Tagungszentrum der Hauptkirche St. Michaelis
Krayenkamp 4c, 20459 Hamburg (neben der Hauptkirche St. Michaelis)

Anmeldung:

Komfortabel über das Internet: **www.norddeutscher-fundraisingtag.de**

Per Post oder Fax an:
11. Norddeutscher Fundraisingtag – Geschäftsstelle
c/o Agentur KOSO · Seerosenweg 6 · 23858 Reinfeld
Tel. 04533 208906 · Fax 04533 208907
info@norddeutscher-fundraisingtag.de

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erhalten Sie in der Regel nur bei Anmeldung über die Internetseite.

Ansprechpartner und Leitung:

André Lersch, Agentur KOSO (Tel. 04533 208906)
Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie Frankfurt (Tel. 069 58098124)

Tagungskosten, inklusive Verpflegung und Tagungsunterlagen:

Für einen ganztägigen **PRAXIS-WORKSHOP am Mittwoch**, 24.2.2016:
220 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens Fr., 5.2.2016**
245 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 5.2.2016**

Für die Teilnahme am **GET-TOGETHER am Mittwoch**, 24.2.2016: **10 €** inkl. MwSt. (Nur in Kombination mit den Tagesveranstaltungen buchbar.)

Für den **FUNDRAISINGTAG am Donnerstag**, 25.2.2016:
135 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens Fr., 5.2.2016**
160 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 5.2.2016**

Die gesamten Tagungskosten sind mit der Anmeldung fällig und zu zahlen per Einzugsermächtigung oder Überweisung auf das Sonderkonto: Norddeutscher Fundraisingtag, André Lersch, IBAN: DE74 2512 0510 0009 4697 01, BIC: BFSWDE33HAN, Bank für Sozialwirtschaft.

Einen Zahlungsnachweis (Rechnung) für die Tagungskosten erhalten Sie bei der Registrierung am Tagungsort am 24. bzw. 25. Februar 2016 zusammen mit einer Teilnahmebestätigung und Ihren Tagungsunterlagen. Eine Vorabrechnung für die Tagungskosten wird nur auf ausdrücklichen Wunsch per E-Mail verschickt.

Ein Rücktritt von der Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Bei der Stornierung der Teilnahme ist eine Bearbeitungsgebühr von 25 € zu zahlen. Bei Stornierungen nach dem 12.2.2016 werden die Tagungskosten ohne Abzug in Rechnung gestellt.

Anreise und Hotelreservierung:

Genaue Informationen finden Sie im Internet: www.norddeutscher-fundraisingtag.de in der Rubrik „Service".

HILFREICH … *bei Planung und Anmeldung:*
www.norddeutscher-fundraisingtag.de